Tweede Kamer der Staten-Generaal

2

Vergaderjaar 2015–2016

33 625 Hulp, handel en investeringen

Nr. 189

BRIEF VAN DE MINISTER VOOR BUITENLANDSE HANDEL EN ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 23 november 2015

Deze brief geeft invulling aan de toezegging die aan uw Kamer is gedaan tijdens het Algemeen Overleg DGGF van 14 oktober 2015. Het betreft een nadere analyse van de achterblijvende belangstelling voor onderdeel 3 (Exporteren NL MKB) van het Dutch Good Growth Fund, een toelichting op het toetsingskader van het Dutch Good Growth Fund en een toelichting op de rol van technische assistentie. Deze brief is hiermee een aanvulling op de Mid-term Review van het fonds die u op 1 oktober per brief is toegezonden.

1. Analyse van het achterblijven onderdeel 3 «Exporteren NL MKB»

De handel tussen Nederland en de 68 lage- en middeninkomenslanden waar het Dutch Good Growth Fund (DGGF) zich op richt is in de periode 2006–2014 gemiddeld met 8 à 9 procent per jaar gegroeid. De export van Nederlandse goederen naar ontwikkelingslanden is in deze periode verdrievoudigd en bedroeg EUR 4,5 miljard in 2014[1]. Hoewel dit slechts een klein deel van de totale Nederlandse export betreft, tonen deze cijfers aan hoeveel economische potentie er in deze nieuwe en opkomende markten zit. Onderdeel 3 van het DGGF faciliteert het Nederlandse MKB door verzekeringen en directe financiering aan te bieden aan het exporterend MKB[2] naar deze 68 landen, daar waar de markt dat niet doet. Het DGGF richt zich daarbij specifiek op de export van (kleine) kapitaalgoederen. Deze kapitaalgoederen hebben, in tegenstelling tot de export van consumptiegoederen, grotere impact op de lokale productiviteit en/of de werkgelegenheid, die hiermee gepaard gaat.

[1] CBS Internationaliseringsmonitor 2015 4e kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek (2015)
[2] De andere twee onderdelen van het DGGF verstrekken financiering aan Nederlandse MKB-ers en lokale MKB-ers die investeren in 68 lage- en middeninkomenslanden.

kst-33625-189
ISSN 0921 - 7371
’s-Gravenhage 2015

In opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken is voor de start van het DGGF een marktonderzoek verricht door Birch consultants (2013) naar de potentiële *dealflow* onder het onderdeel 3 van het DGGF. Het onderzoek concludeerde dat jaarlijks 25 à 30 exporteurs in totaal 60 aanvragen zouden kunnen indienen onder DGGF onderdeel 3. Op basis van de ervaringen van de uitvoerder zou 40% daarvan met een polis onder het DGGF kunnen worden gehonoreerd, ofwel 25 transacties. Door toepassing van «additionele toetsingscriteria» (op gebied van ontwikkelingsrelevantie en MVO) zouden uiteindelijk 20 transacties per jaar doorgang kunnen vinden door gebruik van het DGGF. Bij een geschatte gemiddelde grootte van 5 mln per transactie bedroeg de geschatte *dealflow* ongeveer EUR 100 miljoen per jaar.

Zoals gemeld in de Mid-term review is de vraag naar onderdeel 3 van het DGGF in het eerste jaar achtergebleven bij de initiële verwachting. De 19 aanvragen tot nu toe hebben geleid tot 8 exporttransacties[3] ter waarde van EUR 17,8 miljoen. Dit ligt onder eerdere prognoses van de vraag en leidt in dit jaar tot een lager dan geraamde allocatie van middelen voor dit onderdeel van het fonds. Uit nadere analyse[4] komt een aantal mogelijke oorzaken van de achterblijvende vraag naar voren:

– Bekendheid in de markt: er is meer tijd nodig om bekendheid te krijgen in de markt over de verzekerings- en financieringsmogelijkheden die het DGGF biedt.
– Doorverwijzing door het bankwezen: het betreft transacties die de banken niet kunnen financieren omdat de transacties te klein zijn en/of een te hoog risico vormen. We constateren dat banken bedrijven, in geval ze de exportransactie niet zelf financieren, nog niet automatisch doorverwijzen naar het DGGF.
– Het aanvullende karakter op de reguliere exportkredietverzekering: het DGGF biedt op «slechts» 15 van de 68 landen aanvullende dekking (en de reguliere exportkredietverzekering op de andere 53 landen)[5].
– Risicovolle landen: de 15 landen waar DGGF aanvullende exportverzekering verstrekt zijn landen waar het exporterend MKB (nog) niet erg actief is en de vraag naar exportverzekering (en -financiering) nog beperkt is.

In het licht van deze knelpunten wordt daarom een aantal maatregelen genomen. Om de bekendheid van het DGGF onder de doelgroep te vergroten en daarmee meer vraag naar het exportonderdeel van het DGGF te creëren, wordt in 2016 extra ingezet op communicatie. Het DGGF wordt via nieuwsbrieven, congressen en symposia verder onder de aandacht gebracht van het exporterend MKB. Daarnaast wordt de samenwerking met banken, de toeleveranciers van het DGGF, geïntensiveerd. Tegelijkertijd worden de mogelijkheden onderzocht om de financieringsmogelijkheden te verruimen door werkkapitaal te verschaffen. Daarbij moet het DGGF onderdeel 3 van het DGGF ook de tijd krijgen om zich in de praktijk te bewijzen. De effecten van de genomen maatregelen op het aantal aanvragen en het uiteindelijk aantal succesvolle transacties zullen nauw worden gevolgd. Eind 2016 zal de stand van zaken worden opgemaakt.

[3] Alle transacties staan gepubliceerd op www.dggf.nl/bekendmakingen.
[4] Gebaseerd op rapportages en ervaringen van de uitvoerder Atradius DSB en gesprekken met ondernemers, banken en belangenorganisaties.
[5] De mogelijkheid van exportfinanciering (de zogenaamde wisselfinanciering) geldt voor alle DGGF landen indien de bank van de exporteur het niet kan verstrekken.

2. Toetsingskader DGGF

Uw Kamer vroeg tevens om een nadere toelichting op de wijze waarop financieringsaanvragen bij het DGGF worden beoordeeld en hoe dit in de praktijk werkt bij het onderdeel 2 »Investeren lokaal MKB».

Het toetsingskader voor het DGGF is gelijk voor alle onderdelen van het fonds. Alle door ondernemers of intermediaire fondsen ingediende voorstellen worden getoetst op:

1) Ontwikkelingsrelevantie: alle gefinancierde transacties dienen bij te dragen aan de ontwikkeling van lage- en middeninkomenslanden, dat wil zeggen dat ze een positief effect moeten hebben op de creatie van (directe of indirecte) werkgelegenheid, een verhoging van de productiviteit en/of de overdracht van kennis aan lokale partijen.
2) Additionaliteit: alle voorstellen dienen aanvullend te zijn op wat bestaande partijen doen, zoals commerciële banken en private investeerders. Alleen transacties die niet zelfstandig door de banken worden gefinancierd komen in aanmerking voor DGGF financiering. We willen hiermee aan de ene kant marktverstoring voorkomen, maar vooral ontwikkelingsrelevante investeringen en export stimuleren die zonder het DGGF niet tot stand zouden zijn gekomen.
3) Revolverendheid[6]: alle door DGGF verstrekte financieringen moeten worden terugbetaald. Dit betekent in de praktijk dat DGGF goede business plannen financiert die niet door de markt worden opgepakt.
4) Maatschappelijk verantwoord ondernemen: alle ondernemers moeten voldoen aan de eisen op het gebied van IMVO. De aanvragen worden hierop door de uitvoerders getoetst. Tijdens de uitvoering rapporteert het bedrijf over de voortgang op IMVO-onderwerpen. Uitgangspunt is een verbetertraject, waarbij bedrijven door hun activiteiten de situatie verbeteren. De ondernemers kunnen hierin ondersteund worden door de inzet van technische assistentie.
5) Landenfocus: DGGF financiert partijen die investeren in- of exporteren naar één of meer van de 68 landen die op de OESO/DAC lijst van ontwikkelingslanden voorkomen. Ongeveer de helft van deze lijst bevat lage-inkomenslanden.

Voor onderdeel 2 van het DGGF (Investeren lokaal MKB) geldt dat er een groot aantal voorstellen is ontvangen. Dit stelt de uitvoerder PwC/Triple Jump in staat om de beste voorstellen te selecteren. Het gaat dan om voorstellen met een hoge additionele waarde, hoge ontwikkelingsrelevantie of voorstellen in landen met een hoog risicoprofiel zoals fragiele staten. Een voorbeeld hiervan is de DGGF investering in het intermediaire fonds *Kinyeti Venture Capital* in Zuid-Soedan. Het betreft een zeer hoog risico investering in een lokale fondsmanager. Vanwege het hoge risicoprofiel krijgt het fonds weinig andere investeerders aan boord om te groeien. DGGF investeert EUR 1 miljoen en verstrekt EUR 0,3 miljoen technische assistentie om het lokale team te versterken en te assisteren bij het aantrekken van andere investeerders.

3. Rol van technische assistentie binnen het DGGF

Naast het investeringskapitaal van het DGGF zijn middelen voor technische assistentie ter beschikking gesteld. Deze middelen zijn bedoeld om de slagingskans en/of de ontwikkelingsrelevantie van de DGGF transacties te vergroten. De inzet van technische assistentie is belangrijk om Nederlandse en lokale ondernemers te ondersteunen bij het opzetten

[6] DGGF streeft naar nominale revolverendheid van het totale fondsvermogen. Investeringen met een grote OS-impact maar negatief financieel rendement in het individuele geval worden op portefeuilleniveau gecompenseerd door investeringen met een positief financieel rendement.

van hun business plan en het managen van hun bedrijf. Technische assistentie wordt ook verleend om DGGF aanvragen en verbeterplannen van ondernemers en intermediaire fondsen op het gebied van MVO te ondersteunen indien noodzakelijk. Enkele voorbeelden van hoe technische assistentie tot nu toe ingezet is:

- Een Nederlandse ondernemer wordt ondersteund bij het doen van een MVO-beoordeling voor zijn investering in Tanzania. Het betreft een studie naar de effecten van zijn activiteiten op het grondwaterpeil. Alleen als de studie aantoont dat er geen negatieve effecten zijn, zal DGGF investeren.
- Een export transactie is met behulp van TA doorgelicht op de haalbaarheid van het business plan nadat daar twijfel over bestond bij de uitvoerder. Het onderzoek bevestigde de twijfel en heeft tot een afwijzing geleid. De transactie bestond uit de leverantie van een vissersschip maar de lokaal te vangen vis bleek niet geschikt voor invriezen. Ook bleek de markt voor vis niet gecentraliseerd maar alleen kleinschalig en lokaal waardoor het schip nooit een succes had kunnen worden.
- Lokale ondernemers worden met *business development services* ondersteund op het gebied van financiële bedrijfsvoering, marketing en personeelsbeleid. Zaken die vooral voor jonge startende en doorgroeiende ondernemers lastig zijn en ondersteuning vragen (die banken niet geven).
- Intermediaire fondsen worden ondersteund met technische assistentie voor de ontwikkeling van nieuwe veelbelovende financieringsinitiatieven. Zo wordt het *African Health Infrastructure Fund* (AHIF) gesteund om een nieuw financieringsmodel voor leningen aan medische klinieken in de praktijk te testen. Met een succesvolle pilot zal AHIF in staat zijn om investeerders aan te trekken.

De Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking,
E.M.J. Ploumen